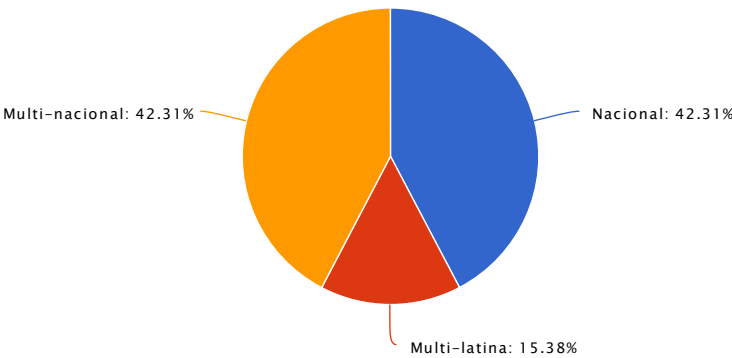


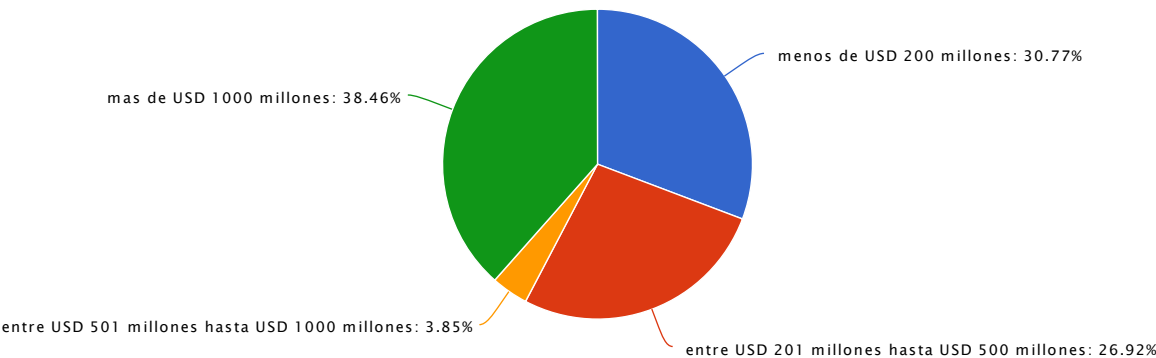
Informe final Empresas Constructoras

0 ¿Cuál es el origen de la empresa en donde usted se desempeña?



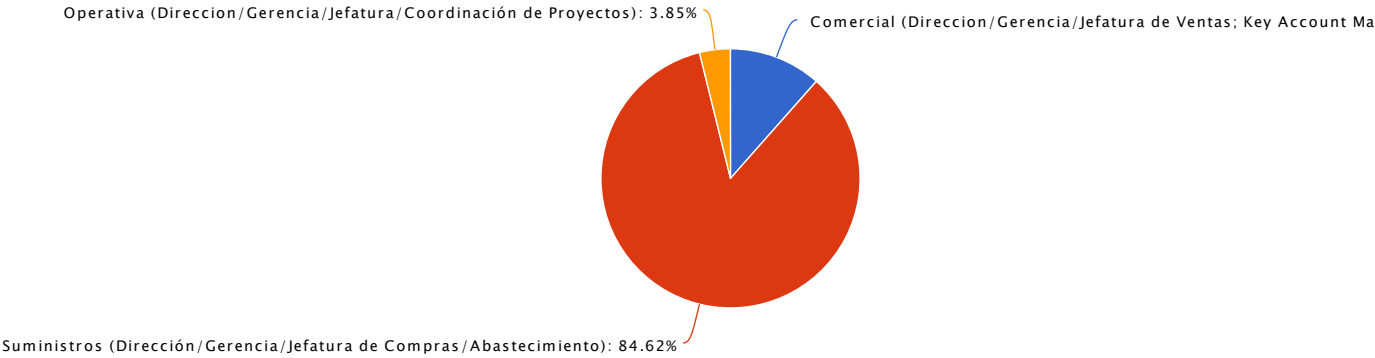
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
Nacional	42.31%	11	Total de respondentes	26
Multi-latina	15.38%	4	Suma	0.00
Multi-nacional	42.31%	11	Promedio	0.00
Total de respondentes		26	Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 ¿Cuál es el volumen de ventas (en millones de dolares anuales) del ultimo año?



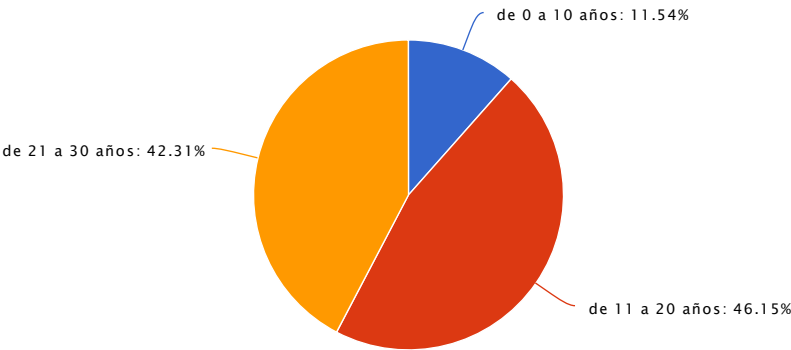
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
menos de USD 200 millones	30.77%	8	Total de respondentes	26
entre USD 201 millones hasta USD 500 millones	26.92%	7	Suma	0.00
entre USD 501 millones hasta USD 1000 millones	3.85%	1	Promedio	0.00
mas de USD 1000 millones	38.46%	10	Desviación estándar	0.00
Total de respondentes		26	Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 ¿En que área se desempeña?



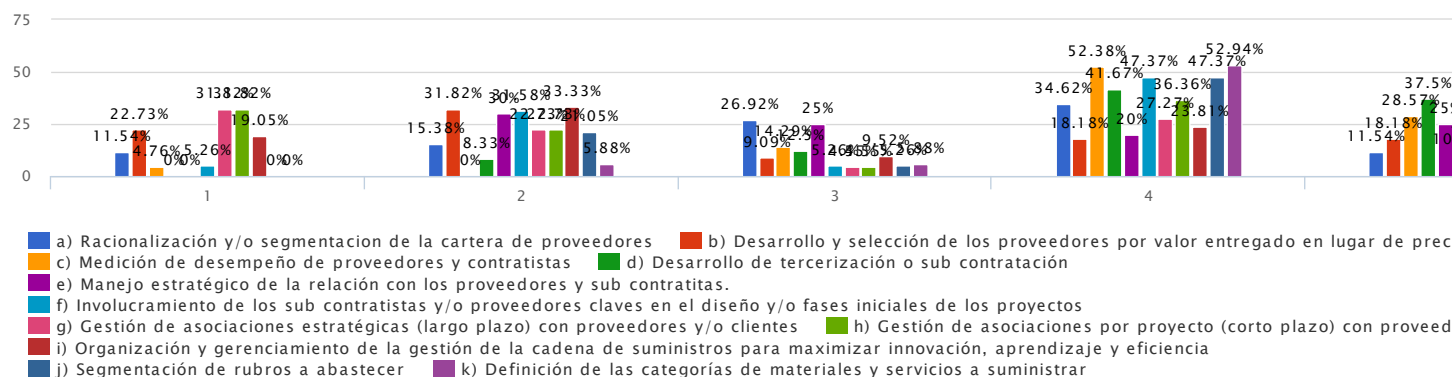
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
Comercial (Dirección/Gerencia/Jefatura de Ventas; Key Account Manager)	11.54%	3	Total de respondentes	26
Suministros (Dirección/Gerencia/Jefatura de Compras/Abastecimiento)	84.62%	22	Suma	0.00
Operativa (Dirección/Gerencia/Jefatura/Coordinación de Proyectos)	3.85%	1	Promedio	0.00
Total de respondentes			Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 ¿Cual es la cantidad de años de experiencia con la que cuenta?.



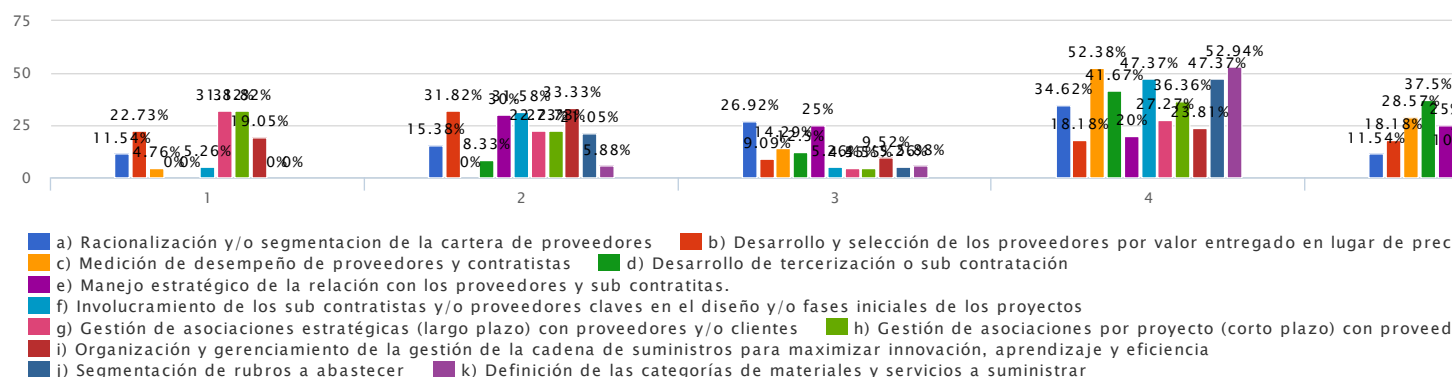
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
de 0 a 10 años	11.54%	3	Total de respondentes	26
de 11 a 20 años	46.15%	12	Suma	0.00
de 21 a 30 años	42.31%	11	Promedio	0.00
Total de respondentes			Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 Determine usando una escala del 1 al 5 (en donde 1 es no es aplicado y 5 es completamente aplicado) cual es el grado de aplicación que tiene la organización en donde usted se desempeña sobre las siguientes actividades:



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Racionalización y/o segmentación de la cartera de proveedores	3 11.54%	4 15.38%	7 26.92%	9 34.62%	3 11.54%	3.19	26
b) Desarrollo y selección de los proveedores por valor entregado en lugar de precio final	5 22.73%	7 31.82%	2 9.09%	4 18.18%	4 18.18%	2.77	22
c) Medición de desempeño de proveedores y contratistas	1 4.76%	0 0.00%	3 14.29%	11 52.38%	6 28.57%	4.00	21
d) Desarrollo de tercerización o sub contratación	0 0.00%	2 8.33%	3 12.50%	10 41.67%	9 37.50%	4.08	24
e) Manejo estratégico de la relación con los proveedores y sub contratistas.	0 0.00%	6 30.00%	5 25.00%	4 20.00%	5 25.00%	3.40	20
f) Involucramiento de los sub contratistas y/o proveedores claves en el diseño y/o fases iniciales de los proyectos	1 5.26%	6 31.58%	1 5.26%	9 47.37%	2 10.53%	3.26	19
g) Gestión de asociaciones estratégicas (largo plazo) con proveedores y/o clientes	7 31.82%	5 22.73%	1 4.55%	6 27.27%	3 13.64%	2.68	22
h) Gestión de asociaciones por proyecto (corto plazo) con proveedores y/o clientes	7 31.82%	5 22.73%	1 4.55%	8 36.36%	1 4.55%	2.59	22
i) Organización y gerenciamiento de la gestión de la cadena de suministros para maximizar innovación, aprendizaje y eficiencia	4 19.05%	7 33.33%	2 9.52%	5 23.81%	3 14.29%	2.81	21
j) Segmentación de rubros a abastecer	0 0.00%	4 21.05%	1 5.26%	9 47.37%	5 26.32%	3.79	19
k) Definición de las categorías de materiales y servicios a suministrar	0 0.00%	1 5.88%	1 5.88%	9 52.94%	6 35.29%	4.18	17

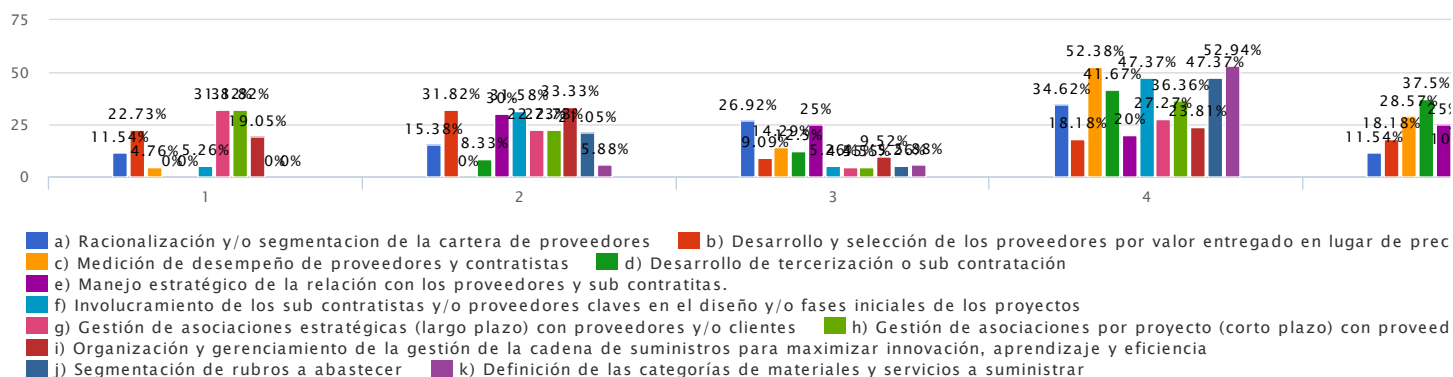
0 Determine usando una escala del 1 al 5 (en donde 1 es no es aplicado y 5 es completamente aplicado) cual es el grado de aplicación que tiene la organización en donde usted se desempeña sobre las siguientes actividades:



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes

a) Racionalización y/o segmentación de la cartera de proveedores	3 11.54%	4 15.38%	7 26.92%	9 34.62%	3 11.54%	3.19	26
b) Desarrollo y selección de los proveedores por valor entregado en lugar de precio final	5 22.73%	7 31.82%	2 9.09%	4 18.18%	4 18.18%	2.77	22
c) Medición de desempeño de proveedores y contratistas	1 4.76%	0 0.00%	3 14.29%	11 52.38%	6 28.57%	4.00	21
d) Desarrollo de tercerización o sub contratación	0 0.00%	2 8.33%	3 12.50%	10 41.67%	9 37.50%	4.08	24
e) Manejo estratégico de la relación con los proveedores y sub contratistas.	0 0.00%	6 30.00%	5 25.00%	4 20.00%	5 25.00%	3.40	20
f) Involucramiento de los sub contratistas y/o proveedores claves en el diseño y/o fases iniciales de los proyectos	1 5.26%	6 31.58%	1 5.26%	9 47.37%	2 10.53%	3.26	19
g) Gestión de asociaciones estratégicas (largo plazo) con proveedores y/o clientes	7 31.82%	5 22.73%	1 4.55%	6 27.27%	3 13.64%	2.68	22
h) Gestión de asociaciones por proyecto (corto plazo) con proveedores y/o clientes	7 31.82%	5 22.73%	1 4.55%	8 36.36%	1 4.55%	2.59	22
i) Organización y gerenciamiento de la gestión de la cadena de suministros para maximizar innovación, aprendizaje y eficiencia	4 19.05%	7 33.33%	2 9.52%	5 23.81%	3 14.29%	2.81	21
j) Segmentación de rubros a abastecer	0 0.00%	4 21.05%	1 5.26%	9 47.37%	5 26.32%	3.79	19
k) Definición de las categorías de materiales y servicios a suministrar	0 0.00%	1 5.88%	1 5.88%	9 52.94%	6 35.29%	4.18	17

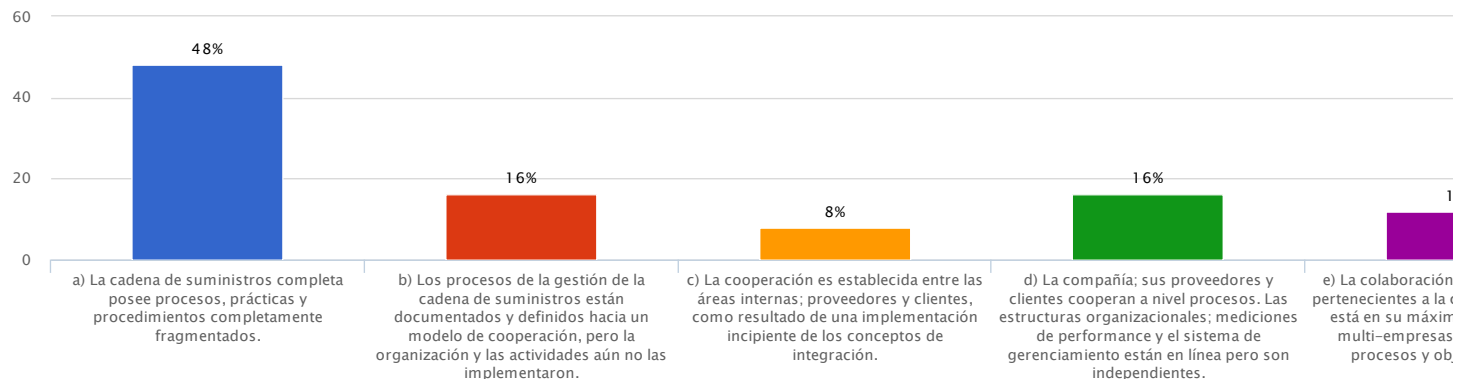
0 Determine usando una escala del 1 al 5 (en donde 1 es no es aplicado y 5 es completamente aplicado) cual es el grado de aplicación que tiene la organización en donde usted se desempeña sobre las siguientes actividades:



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Racionalización y/o segmentación de la cartera de proveedores	3 11.54%	4 15.38%	7 26.92%	9 34.62%	3 11.54%	3.19	26
b) Desarrollo y selección de los proveedores por valor entregado en lugar de precio final	5 22.73%	7 31.82%	2 9.09%	4 18.18%	4 18.18%	2.77	22
c) Medición de desempeño de proveedores y contratistas	1 4.76%	0 0.00%	3 14.29%	11 52.38%	6 28.57%	4.00	21
d) Desarrollo de tercerización o sub contratación	0 0.00%	2 8.33%	3 12.50%	10 41.67%	9 37.50%	4.08	24
e) Manejo estratégico de la relación con los proveedores y sub contratistas.	0 0.00%	6 30.00%	5 25.00%	4 20.00%	5 25.00%	3.40	20
f) Involucramiento de los sub contratistas y/o proveedores claves en el diseño y/o fases iniciales de los proyectos	1 5.26%	6 31.58%	1 5.26%	9 47.37%	2 10.53%	3.26	19
g) Gestión de asociaciones estratégicas (largo plazo) con proveedores y/o clientes	7 31.82%	5 22.73%	1 4.55%	6 27.27%	3 13.64%	2.68	22

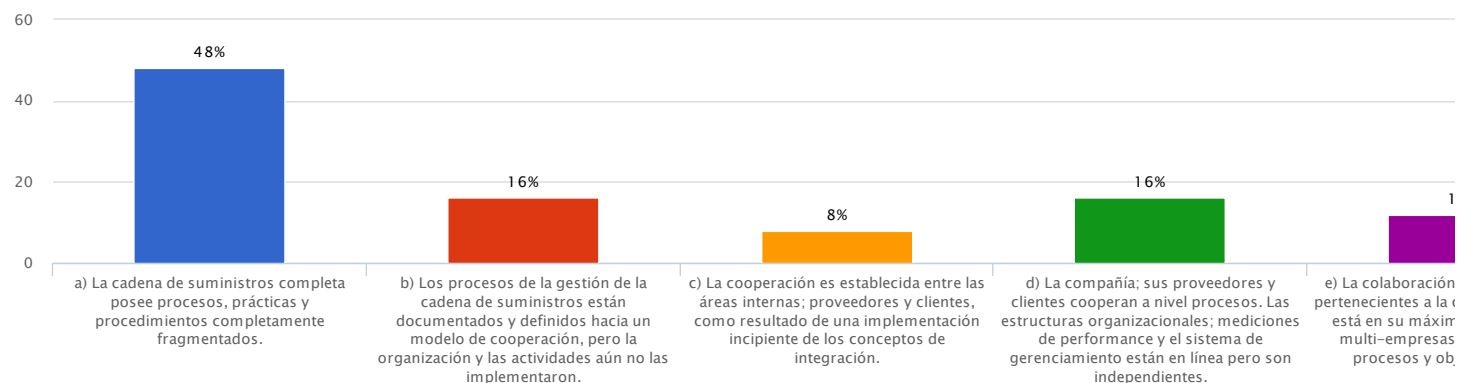
h) Gestión de asociaciones por proyecto (corto plazo) con proveedores y/o clientes	7 31.82%	5 22.73%	1 4.55%	8 36.36%	1 4.55%	2.59	22
i) Organización y gerenciamiento de la gestión de la cadena de suministros para maximizar innovación, aprendizaje y eficiencia	4 19.05%	7 33.33%	2 9.52%	5 23.81%	3 14.29%	2.81	21
j) Segmentación de rubros a abastecer	0 0.00%	4 21.05%	1 5.26%	9 47.37%	5 26.32%	3.79	19
k) Definición de las categorías de materiales y servicios a suministrar	0 0.00%	1 5.88%	1 5.88%	9 52.94%	6 35.29%	4.18	17

0 Determine cuáles de las siguientes frases define mejor los procesos de gestión de la cadena de suministro de su empresa:



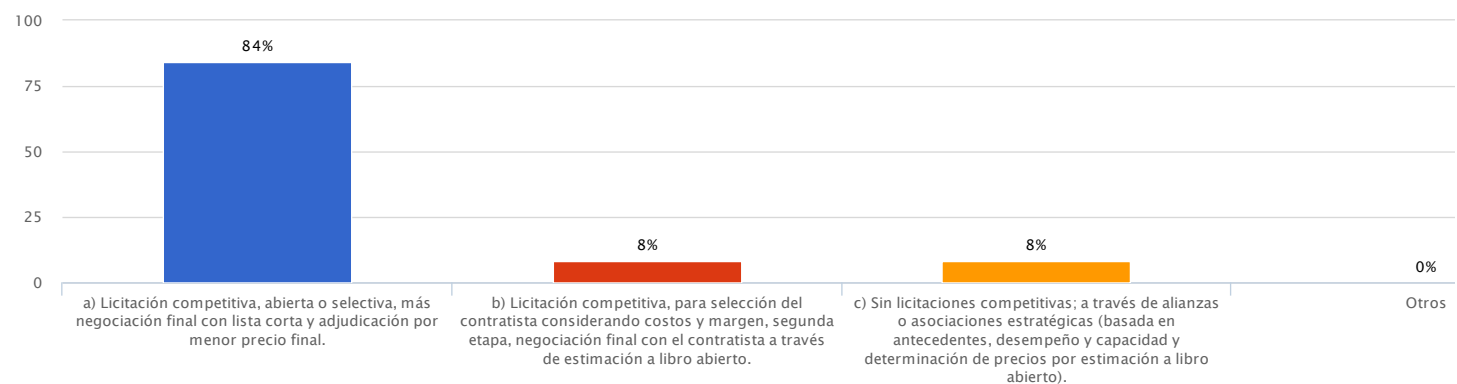
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) La cadena de suministros completa posee procesos, prácticas y procedimientos completamente fragmentados.	48.00%	12	Total de respondentes 25
b) Los procesos de la gestión de la cadena de suministros están documentados y definidos hacia un modelo de cooperación, pero la organización y las actividades aún no las implementaron.	16.00%	4	Suma 0.00
c) La cooperación es establecida entre las áreas internas; proveedores y clientes, como resultado de una implementación incipiente de los conceptos de integración.	8.00%	2	Promedio 0.00
d) La compañía; sus proveedores y clientes cooperan a nivel procesos. Las estructuras organizacionales; mediciones de performance y el sistema de gerenciamiento están en línea pero son independientes.	16.00%	4	Desviación estándar 0.00
e) La colaboración entre las compañías pertenecientes a la cadena de suministros está en su máximo nivel, los equipos multi-empresas, poseen gobierno, procesos y objetivos comunes.	12.00%	3	Mínimo 0.00
		Total de respondentes	25

0 Determine cuáles de las siguientes frases define mejor los procesos de gestión de la cadena de suministro de su empresa:



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) La cadena de suministros completa posee procesos, prácticas y procedimientos completamente fragmentados.	48.00%	12	Total de respondentes 25
b) Los procesos de la gestión de la cadena de suministros están documentados y definidos hacia un modelo de cooperación, pero la organización y las actividades aún no las implementaron.	16.00%	4	Suma 0.00
c) La cooperación es establecida entre las áreas internas; proveedores y clientes, como resultado de una implementación incipiente de los conceptos de integración.	8.00%	2	Promedio 0.00
d) La compañía; sus proveedores y clientes cooperan a nivel procesos. Las estructuras organizacionales; mediciones de performance y el sistema de gerenciamiento están en línea pero son independientes.	16.00%	4	Desviación estándar 0.00
e) La colaboración entre las compañías pertenecientes a la cadena de suministros está en su máximo nivel, los equipos multi-empresas, poseen gobierno, procesos y objetivos comunes.	12.00%	3	Mínimo 0.00
Total de respondentes			Máximo 0.00
			25

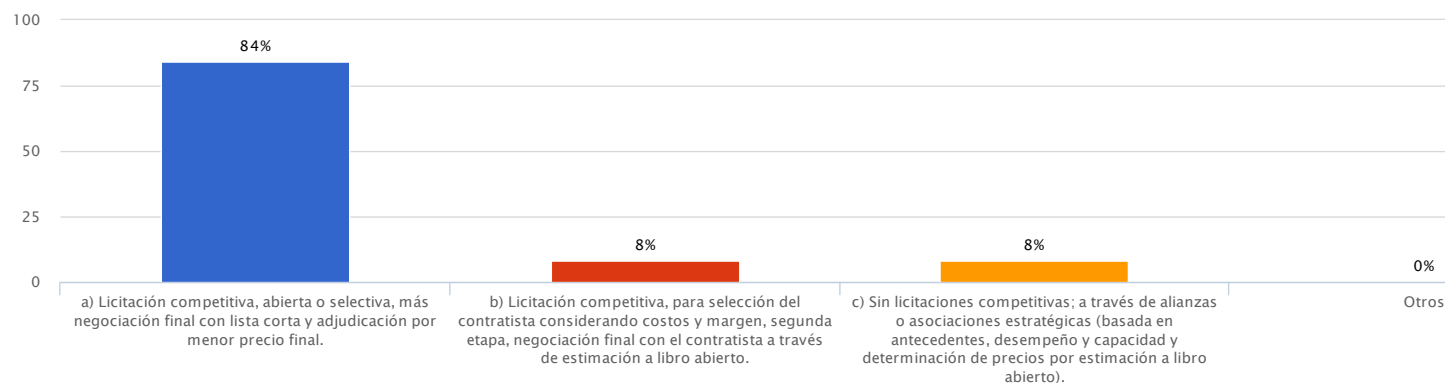
0 ¿Qué método de contratación es comúnmente empleado en su compañía para seleccionar contratistas y/o proveedores?.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	84.00%	21	Total de respondentes 25
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	8.00%	2	Suma 0.00
c) Sin licitaciones competitivas; a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	8.00%	2	Promedio 0.00
			Desviación estándar 0.00
			Mínimo 0.00
			Máximo 0.00

Otros	0.00%	0
Total de respondentes		25

0 ¿Qué método de contratación es comúnmente empleado en su compañía para seleccionar contratistas y/o proveedores?.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	84.00%	21	Total de respondentes	25
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	8.00%	2	Suma	0.00
c) Sin licitaciones competitivas; a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	8.00%	2	Promedio	0.00
			Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00
Otros	0.00%	0		
Total de respondentes		25		

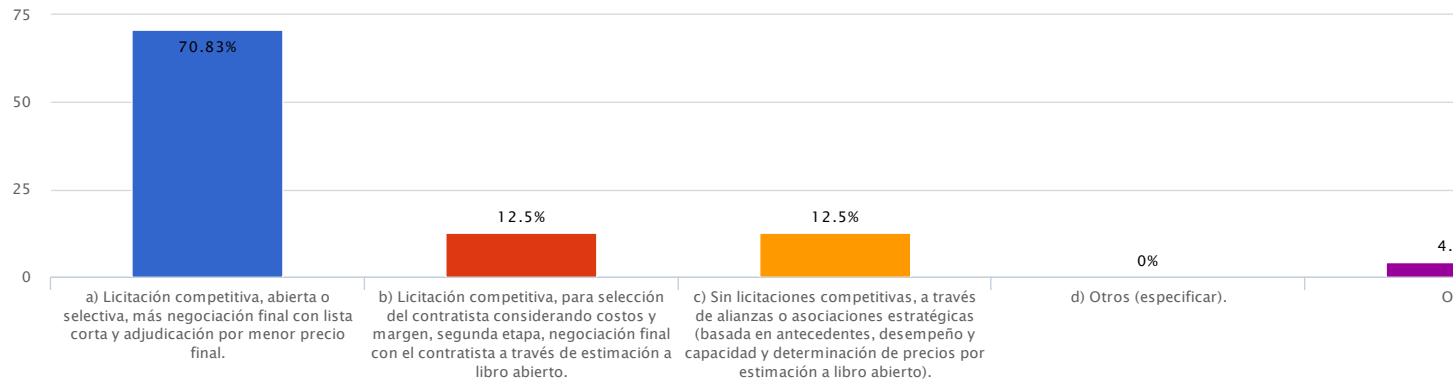
0 Según su criterio, que método de contratación ayuda a obtener el resultado más próximo al resultado óptimo en términos de precios, entrega y calidad.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	70.83%	17	Total de respondentes	24
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	12.50%	3	Suma	0.00
c) Sin licitaciones competitivas, a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	12.50%	3	Promedio	0.00
			Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

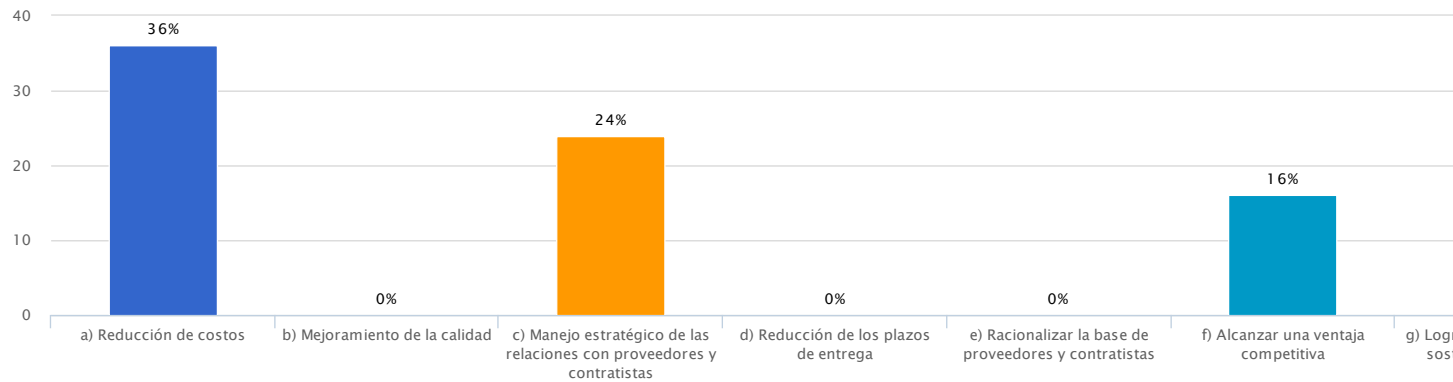
d) Otros (especificar).	0.00%		0
Otros	4.17%		1
Total de respondentes			24

0 Según su criterio, que método de contratación ayuda a obtener el resultado más próximo al resultado óptimo en términos de precios, entrega y calidad.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	70.83%	17	Total de respondentes	24
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	12.50%	3	Suma	0.00
c) Sin licitaciones competitivas, a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	12.50%	3	Promedio	0.00
d) Otros (especificar).	0.00%	0	Desviación estándar	0.00
Otros	4.17%	1	Mínimo	0.00
Total de respondentes			Máximo	0.00
			24	

0 Clasifique según su criterio cual es el aporte más significativo que puede entregar el área de suministros a la estrategia de la compañía.



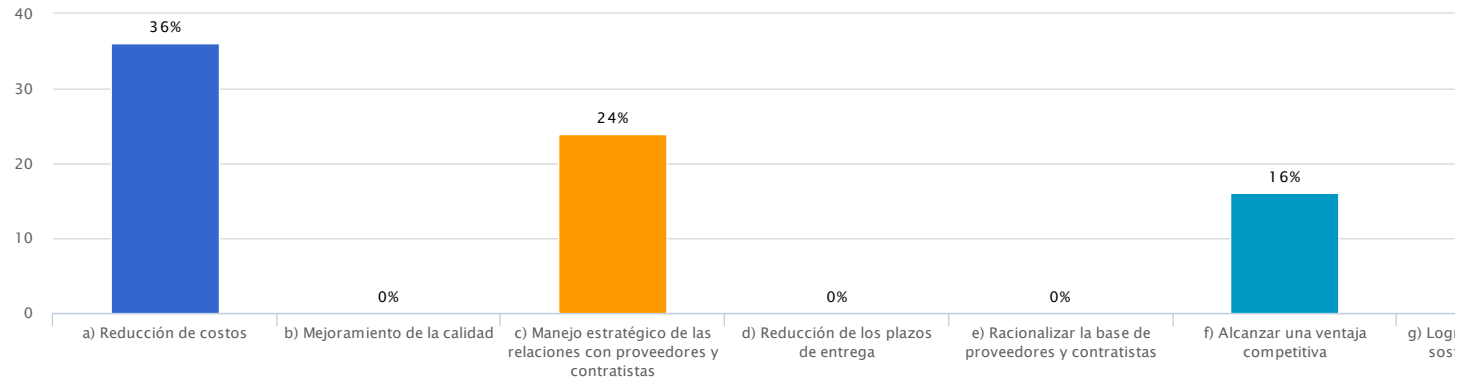
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Reducción de costos	36.00%	9	Total de respondentes	25
b) Mejoramiento de la calidad	0.00%	0	Suma	0.00
c) Manejo estratégico de las relaciones con proveedores y contratistas	24.00%	6	Promedio	0.00
			Desviación estándar	0.00

9/4/2016

Informe final Empresas Constructoras

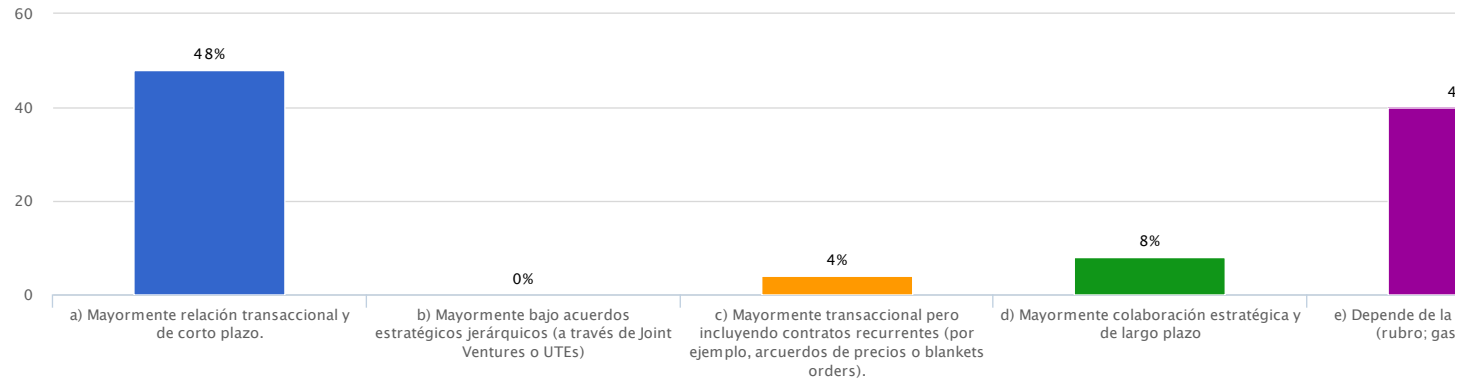
d) Reducción de los plazos de entrega	0.00%		0	Mínimo	0.00
e) Racionalizar la base de proveedores y contratistas	0.00%		0	Máximo	0.00
f) Alcanzar una ventaja competitiva	16.00%		4		
g) Lograr una diferenciación sostenida en el tiempo	24.00%		6		
Total de respondentes			25		

0 Clasifique según su criterio cual es el aporte más significativo que puede entregar el área de suministros a la estrategia de la compañía.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Reducción de costos	36.00%	9	Total de respondentes	25
b) Mejoramiento de la calidad	0.00%	0	Suma	0.00
c) Manejo estratégico de las relaciones con proveedores y contratistas	24.00%	6	Promedio	0.00
d) Reducción de los plazos de entrega	0.00%	0	Desviación estándar	0.00
e) Racionalizar la base de proveedores y contratistas	0.00%	0	Mínimo	0.00
f) Alcanzar una ventaja competitiva	16.00%	4	Máximo	0.00
g) Lograr una diferenciación sostenida en el tiempo	24.00%	6		
Total de respondentes			25	

0 Describa cuales son las características que mejor describen las relaciones de su empresa con las empresas que integran su cadena de abastecimiento, ya sean contratistas, sub contratistas o proveedores.

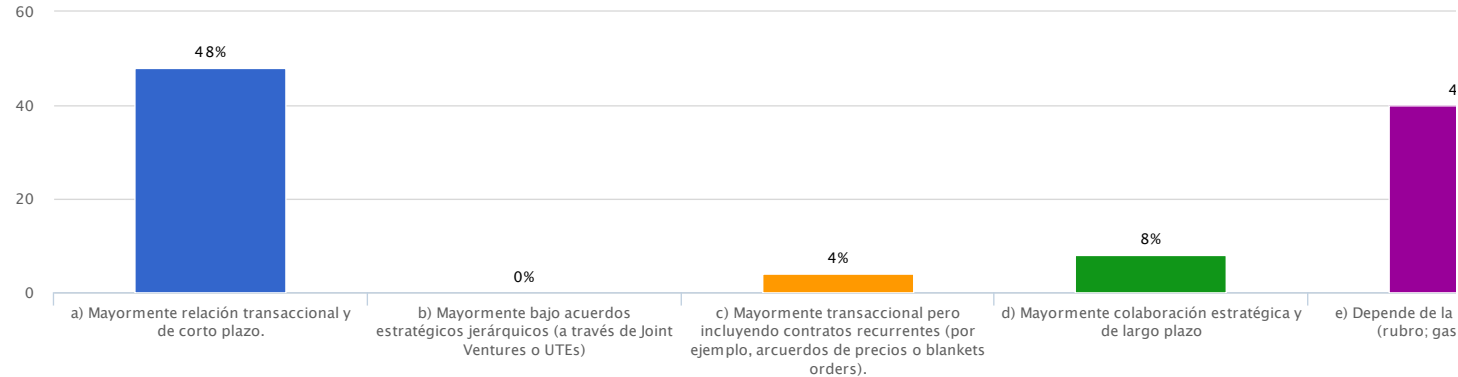


Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Mayormente relación transaccional y de corto plazo.	48.00%	12	Total de respondentes	25
b) Mayormente bajo acuerdos estratégicos jerárquicos (a través de Joint Ventures o UTEs)	0.00%	0	Suma	0.00
			Promedio	0.00

c) Mayormente transaccional pero incluyendo contratos recurrentes (por ejemplo, arcuerdos de precios o blankets orders).	4.00%		1
d) Mayormente colaboración estratégica y de largo plazo	8.00%		2
e) Depende de la situación particular (rubro; gasto; proyecto).	40.00%		10
Total de respondentes			25

Desviación estándar	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

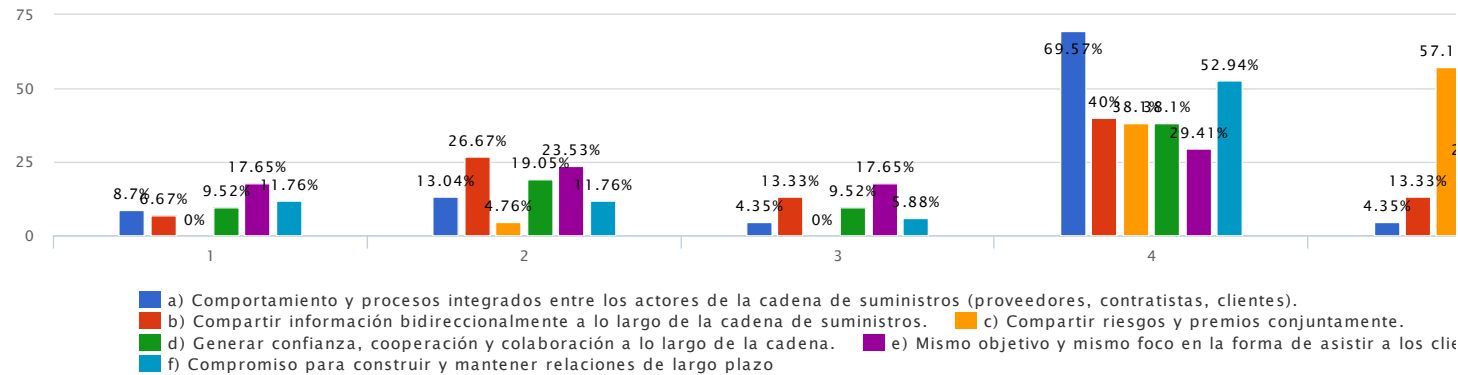
0 Describa cuales son las características que mejor describen las relaciones de su empresa con las empresas que integran su cadena de abastecimiento, ya sean contratistas, sub contratistas o proveedores.



Respuesta	Porcentaje		Cantidad
a) Mayormente relación transaccional y de corto plazo.	48.00%		12
b) Mayormente bajo acuerdos estratégicos jerárquicos (a través de Joint Ventures o UTEs)	0.00%		0
c) Mayormente transaccional pero incluyendo contratos recurrentes (por ejemplo, arcuerdos de precios o blankets orders).	4.00%		1
d) Mayormente colaboración estratégica y de largo plazo	8.00%		2
e) Depende de la situación particular (rubro; gasto; proyecto).	40.00%		10
Total de respondentes			25

Estadísticas	
Total de respondentes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándar	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

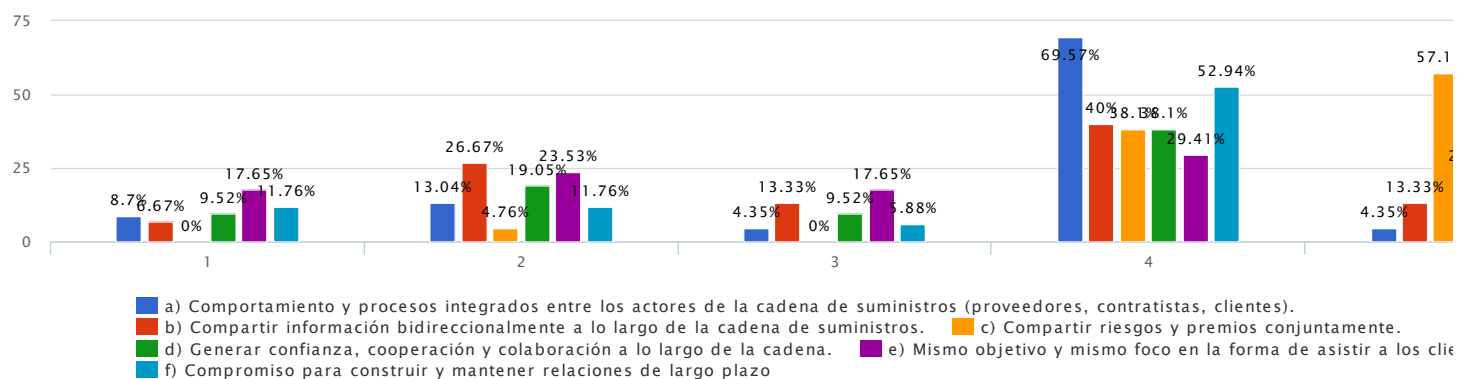
0 La aplicación de los conceptos de Supply Chain Management (SCM) requiere que se lleven a cabo ciertas actividades fundamentales para poder alcanzar su éxito. A continuación se destacan estas actividades. Califique del 1 al 5 (en donde 1 es poco difícil y



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros (proveedores, contratistas, clientes).	2 8.70%	3 13.04%	1 4.35%	16 69.57%	1 4.35%	3.48	23
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de	1	4	2	6	2	3.27	15

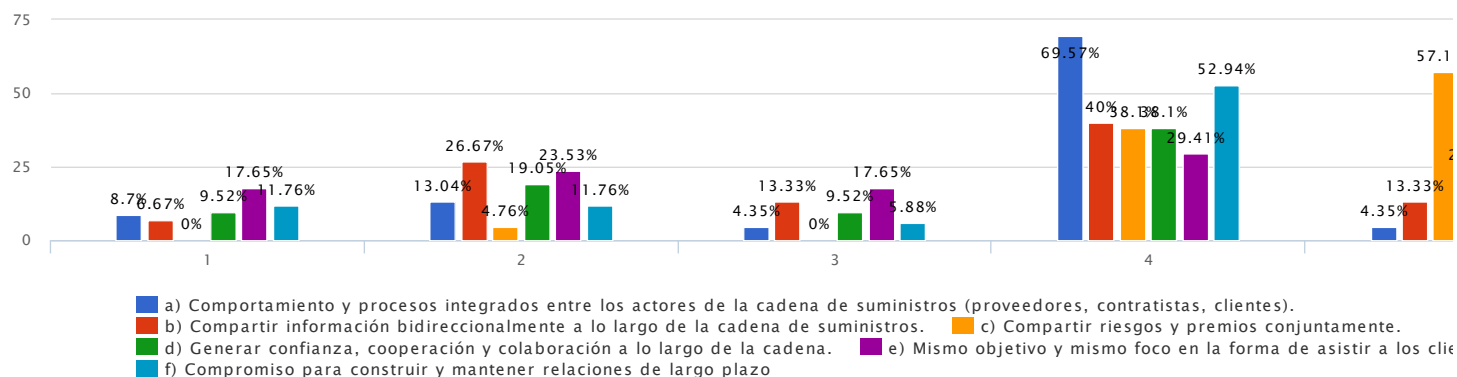
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros.	6.67%	26.67%	13.33%	40.00%	13.33%		
c) Compartir riesgos y premios conjuntamente.	0 0.00%	1 4.76%	0 0.00%	8 38.10%	12 57.14%	4.48	21
d) Generar confianza, cooperación y colaboración a lo largo de la cadena.	2 9.52%	4 19.05%	2 9.52%	8 38.10%	5 23.81%	3.48	21
e) Mismo objetivo y mismo foco en la forma de asistir a los clientes	3 17.65%	4 23.53%	3 17.65%	5 29.41%	2 11.76%	2.94	17
f) Compromiso para construir y mantener relaciones de largo plazo	2 11.76%	2 11.76%	1 5.88%	9 52.94%	3 17.65%	3.53	17

0 La aplicación de los conceptos de Supply Chain Management (SCM) requiere que se lleven a cabo ciertas actividades fundamentales para poder alcanzar su éxito. A continuación se destacan estas actividades. Califique del 1 al 5 (en donde 1 es poco difícil y



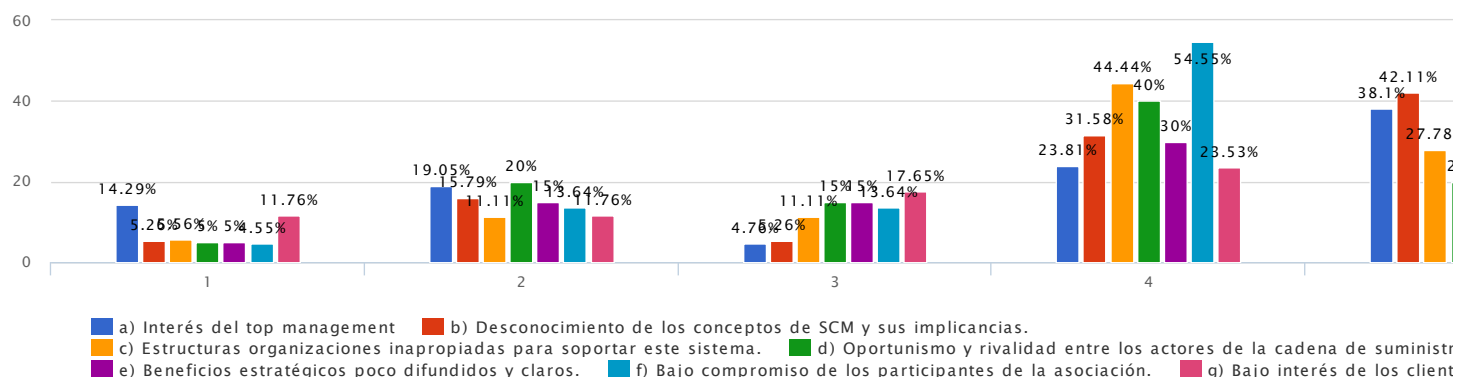
	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros (proveedores, contratistas, clientes).	2 8.70%	3 13.04%	1 4.35%	16 69.57%	1 4.35%	3.48	23
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de suministros.	1 6.67%	4 26.67%	2 13.33%	6 40.00%	2 13.33%	3.27	15
c) Compartir riesgos y premios conjuntamente.	0 0.00%	1 4.76%	0 0.00%	8 38.10%	12 57.14%	4.48	21
d) Generar confianza, cooperación y colaboración a lo largo de la cadena.	2 9.52%	4 19.05%	2 9.52%	8 38.10%	5 23.81%	3.48	21
e) Mismo objetivo y mismo foco en la forma de asistir a los clientes	3 17.65%	4 23.53%	3 17.65%	5 29.41%	2 11.76%	2.94	17
f) Compromiso para construir y mantener relaciones de largo plazo	2 11.76%	2 11.76%	1 5.88%	9 52.94%	3 17.65%	3.53	17

0 La aplicación de los conceptos de Supply Chain Management (SCM) requiere que se lleven a cabo ciertas actividades fundamentales para poder alcanzar su éxito. A continuación se destacan estas actividades. Califique del 1 al 5 (en donde 1 es poco difícil y



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros (proveedores, contratistas, clientes).	2 8.70%	3 13.04%	1 4.35%	16 69.57%	1 4.35%	3.48	23
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de suministros.	1 6.67%	4 26.67%	2 13.33%	6 40.00%	2 13.33%	3.27	15
c) Compartir riesgos y premios conjuntamente.	0 0.00%	1 4.76%	0 0.00%	8 38.10%	12 57.14%	4.48	21
d) Generar confianza, cooperación y colaboración a lo largo de la cadena.	2 9.52%	4 19.05%	2 9.52%	8 38.10%	5 23.81%	3.48	21
e) Mismo objetivo y mismo foco en la forma de asistir a los clientes	3 17.65%	4 23.53%	3 17.65%	5 29.41%	2 11.76%	2.94	17
f) Compromiso para construir y mantener relaciones de largo plazo	2 11.76%	2 11.76%	1 5.88%	9 52.94%	3 17.65%	3.53	17

0 Con respecto al punto anterior, califique del 1 al 5 (en donde 1 no represente barrera, 5 representa una gran barreras) cuales serían a su criterio las principales barreras que usted puede identificar en la aplicación de los conceptos de SCM dentro de la



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Interés del top management	3 14.29%	4 19.05%	1 4.76%	5 23.81%	8 38.10%	3.52	21
b) Desconocimiento de los conceptos de SCM y sus implicancias.	1 5.26%	3 15.79%	1 5.26%	6 31.58%	8 42.11%	3.89	19
c) Estructuras organizaciones inapropiadas para soportar este sistema.	1 5.56%	2 11.11%	2 11.11%	8 44.44%	5 27.78%	3.78	18
d) Oportunismo y rivalidad entre los actores de la cadena de suministros.	1 5.00%	4 20.00%	3 15.00%	8 40.00%	4 20.00%	3.50	20
e) Beneficios estratégicos poco difundidos y claros.	1 5.00%	3 15.00%	3 15.00%	6 30.00%	7 35.00%	3.75	20

f) Bajo compromiso de los participantes de la asociación.

1	3	3	12	3
4.55%	13.64%	13.64%	54.55%	13.64%

3.59

22

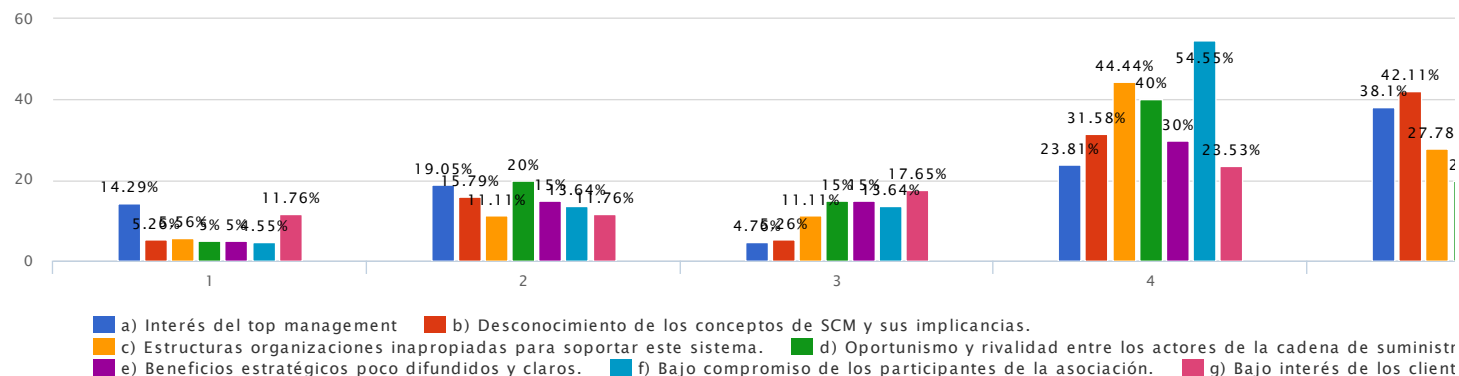
g) Bajo interés de los clientes finales

2	2	3	4	6
11.76%	11.76%	17.65%	23.53%	35.29%

3.59

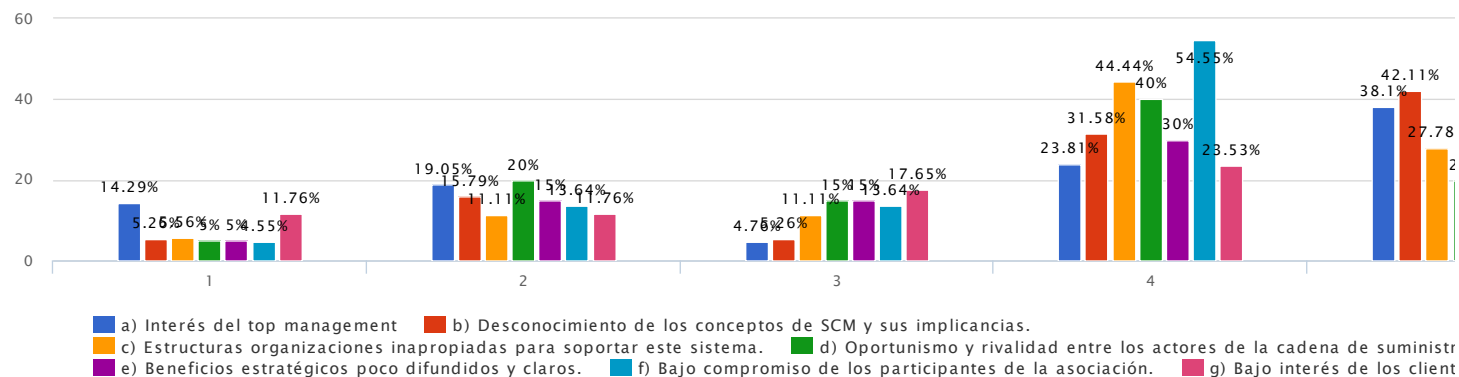
17

0 Con respecto al punto anterior, califique del 1 al 5 (en donde 1 no represente barrera, 5 representa una gran barreras) cuales serían a su criterio las principales barreras que usted puede identificar en la aplicación de los conceptos de SCM dentro de la



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Interés del top management	3 14.29%	4 19.05%	1 4.76%	5 23.81%	8 38.10%	3.52	21
b) Desconocimiento de los conceptos de SCM y sus implicancias.	1 5.26%	3 15.79%	1 5.26%	6 31.58%	8 42.11%	3.89	19
c) Estructuras organizaciones inapropiadas para soportar este sistema.	1 5.56%	2 11.11%	2 11.11%	8 44.44%	5 27.78%	3.78	18
d) Oportunismo y rivalidad entre los actores de la cadena de suministros.	1 5.00%	4 20.00%	3 15.00%	8 40.00%	4 20.00%	3.50	20
e) Beneficios estratégicos poco difundidos y claros.	1 5.00%	3 15.00%	3 15.00%	6 30.00%	7 35.00%	3.75	20
f) Bajo compromiso de los participantes de la asociación.	1 4.55%	3 13.64%	3 13.64%	12 54.55%	3 13.64%	3.59	22
g) Bajo interés de los clientes finales	2 11.76%	2 11.76%	3 17.65%	4 23.53%	6 35.29%	3.59	17

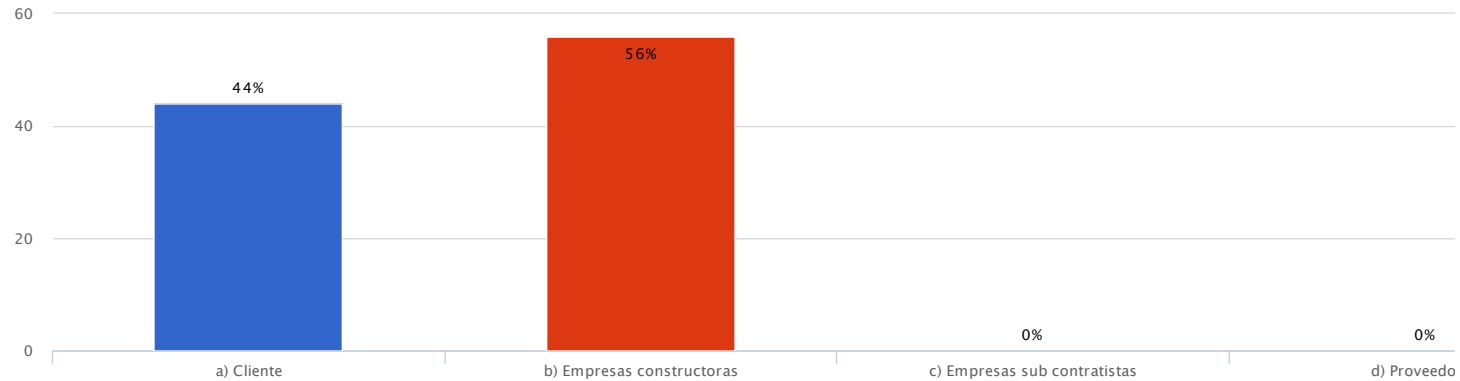
0 Con respecto al punto anterior, califique del 1 al 5 (en donde 1 no represente barrera, 5 representa una gran barreras) cuales serían a su criterio las principales barreras que usted puede identificar en la aplicación de los conceptos de SCM dentro de la



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Interés del top management	3 14.29%	4 19.05%	1 4.76%	5 23.81%	8 38.10%	3.52	21

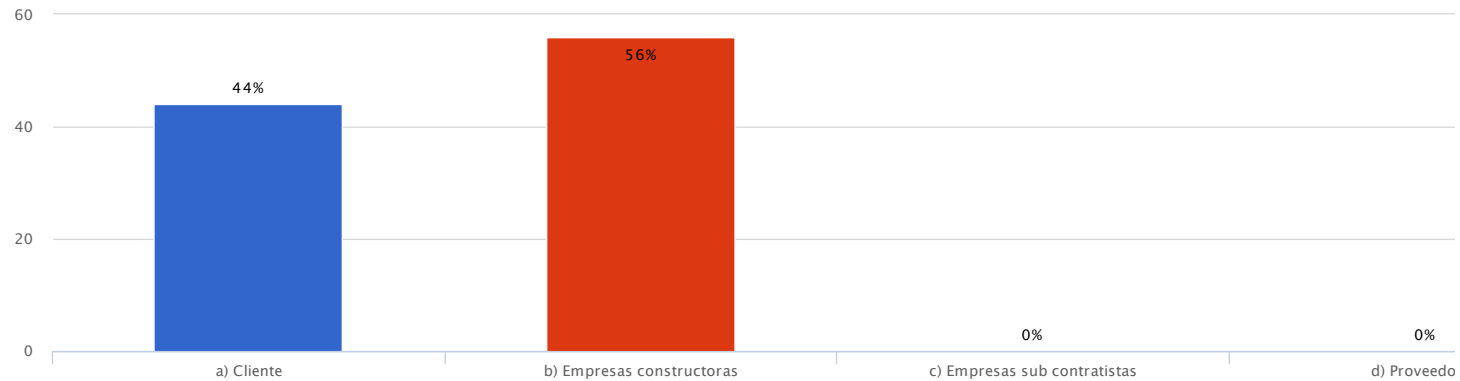
b) Desconocimiento de los conceptos de SCM y sus implicancias.	1 5.26%	3 15.79%	1 5.26%	6 31.58%	8 42.11%	3.89	19
c) Estructuras organizaciones inapropiadas para soportar este sistema.	1 5.56%	2 11.11%	2 11.11%	8 44.44%	5 27.78%	3.78	18
d) Oportunismo y rivalidad entre los actores de la cadena de suministros.	1 5.00%	4 20.00%	3 15.00%	8 40.00%	4 20.00%	3.50	20
e) Beneficios estratégicos poco difundidos y claros.	1 5.00%	3 15.00%	3 15.00%	6 30.00%	7 35.00%	3.75	20
f) Bajo compromiso de los participantes de la asociación.	1 4.55%	3 13.64%	3 13.64%	12 54.55%	3 13.64%	3.59	22
g) Bajo interés de los clientes finales	2 11.76%	2 11.76%	3 17.65%	4 23.53%	6 35.29%	3.59	17

0 Según su criterio, quien debería ser el actor que impulse la implementación de los conceptos de alianzas estratégicas a lo largo de la cadena de suministros de la industria de la construcción



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Cliente	44.00%	11	Total de respondentes	25
b) Empresas constructoras	56.00%	14	Suma	0.00
c) Empresas sub contratistas	0.00%	0	Promedio	0.00
d) Proveedores	0.00%	0	Desviación estándar	0.00
Total de respondentes		25	Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 Según su criterio, quien debería ser el actor que impulse la implementación de los conceptos de alianzas estratégicas a lo largo de la cadena de suministros de la industria de la construcción



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Cliente	44.00%	11	Total de respondentes	25

b) Empresas constructoras	56.00%		14	Suma	0.00
c) Empresas sub contratistas	0.00%		0	Promedio	0.00
d) Proveedores	0.00%		0	Desviación estándar	0.00
Total de respondentes			25	Mínimo	0.00
				Máximo	0.00